



Trabajo Fin de Grado

Libertad económica: concepto, medida y su
relación con el crecimiento económico y la
distribución de la renta

Autor

Eduardo del Val Arguedas

Directora

Isabel Sanz Villarroya

Facultad de Economía y Empresa
2014

Resumen

El presente trabajo profundiza sobre la libertad económica, su medición y la relación con el crecimiento económico y la distribución de la renta.

Comienza aclarando el concepto de libertad económica ya que es una especificación necesaria para mantener la uniformidad del término ante sus distintas acepciones. Toda vez que se dilucida el concepto de libertad en el que se basan los índices que la miden, se analizan los dos índices más relevantes en la actualidad como son el Economic Freedom of the World elaborado por el Instituto Fraser, así como el Economic Freedom Index elaborado por la Heritage Foundation en colaboración con el diario Wall Street Journal¹.

El trabajo explicará, analizará, comparará y debatirá los índices de libertad económica, con la intención de valorar la adecuación de su uso como indicadores fiables de libertad económica y las precauciones a la hora de trabajar con ellos.

Tras la evaluación de los índices, se examinarán los efectos de la libertad económica sobre el crecimiento económico comprobando las relaciones que existen entre estos dos conceptos.

Por último, incluirá los efectos que ejerce la libertad económica sobre la distribución de la renta y los diferentes análisis que suscita esta relación, finalizando con una conclusión del trabajo que recogerá una breve síntesis del mismo.

¹ A lo largo del trabajo, el autor se referirá en ocasiones a los índices por sus siglas. EFW en el caso del Economic Freedom of the World y EFI en el caso del Economic Freedom Index

Summary

The current research digs about the economical freedom, its measure and its relationship among growth and wage distribution.

It begins with the explanation of economic freedom, necessary specification to maintain the uniformity of the meaning among its different acceptations. Each time the liberty concept is elucidated, in which the index based on it are measured; the two main index are analyzed as these are Economic Freedom of the World elaborated by the Fraser Institute, as well as the Economic Freedom Index elaborated by the Heritage Foundation in collaboration with Wall Street Journal.

This research will explain, analyze, compare and debate the index of economic freedom with the assessment purpose of the adequacy of its use as a reliable indicator of economic freedom and the caution when working with them.

After the evaluation of the indexes, the effects of the economic freedom about the economic growth will be considered, checking the existences relation between these concepts.

Finally, it will include the effects that economic freedom exerts on wage distribution and the different analysis this relationship arise, ending it with a conclusion the research will show a brief summary of itself.

ÍNDICE

1. Introducción.....	6
2. Concepto de libertad económica.....	7
3. Medida de la libertad económica.....	8
3.1. Importancia de medir de la libertad económica.....	8
3.2. Índices de libertad económica (Economic Freedom of the World y Economic Freedom Index)	
3.2.1. Explicación y componentes de los índices.....	9
3.2.2. Comparación de los índices.....	14
3.3.3. Crítica.....	20
3.3.4. Análisis de los últimos índices y situación de España.....	23
4. Evidencia de la relación entre crecimiento.....	26
5. Libertad económica y distribución de la renta.....	27
6. Conclusiones.....	30
7. Agradecimientos.....	31
8. Anexos.....	36

1. INTRODUCCIÓN

La importancia de la libertad económica en la economía en general y en el crecimiento económico en particular, ha sido y es un tema de notoriedad en el ámbito de la investigación económica además de tener una relevancia extrema en el panorama político, utilizando investigaciones científicas como respaldo a la toma de decisiones políticas y como argumento para defender sus posturas ideológicas.

Ya desde los autores clásicos como Adam Smith, se situaba al individuo y su libertad en el centro del sistema económico, considerando a las decisiones individuales como el elemento capaz de llevar a la sociedad a una situación deseable. Sin embargo, los abusos de la libertad por un lado y los fallos de funcionamiento del mercado por otro llevaron al planteamiento de si el libre mercado era más beneficioso que el centralismo y la intervención estatal, siendo esta última idea la base de la política económica llevada a cabo por algunas economías a lo largo del siglo XX tales como la URSS o Cuba. No obstante, al realizar una comparativa de la evolución económica de estos países respecto a aquellos que han apostado por el libre mercado, se deduce que el libre mercado es más favorable para el desarrollo. Tomaremos como cierta esta hipótesis dada la cantidad de estudios económicos demostrando el efecto beneficioso de la libertad económica.

La necesidad de comprobar el efecto de la libertad económica en la economía ha llevado a la creación de índices como indicadores de la libertad existente en cada país agrupando diferentes variables de libertad económica. Se ha sintetizado en un índice en vistas a un sencillo manejo en trabajos empíricos.

Existen varios indicadores de libertad económica elaborados por diferentes instituciones y organizaciones que se diferencian en la inclusión de variables dispares indicadoras de

libertad económica. En el presente trabajo se tomará en consideración el Economic Freedom of the World, elaborado por el Instituto Fraser y el Economic Freedom Index, elaborado por la Heritage Foundation², considerando que se tratan de los dos índices de mayor relevancia divulgativa y académica. A pesar de que el cálculo de los índices se lleva a cabo por destacados economistas y expertos en el área otorgándole una presunción de fiabilidad, la elaboración de los índices no está exenta de posibles críticas que se analizarán en el trabajo. Se han utilizado dichos índices para relacionarlos con el crecimiento económico de los países y se ha concluyendo una relación positiva en la gran mayoría de investigaciones de diferentes autores así como en diversos trabajos de James Gwartney, De Haan o Prados de la Escosura³.

Otro aspecto relevante en la economía es la distribución de la renta por lo que su relación con la libertad ha sido objeto de estudio. No existe demasiada evidencia sobre los efectos que genera la libertad económica sobre la distribución, a pesar de que recientemente va ganando relevancia en el ámbito académico, las conclusiones sobre una mejor o peor distribución de la renta han apuntado hacia diferentes direcciones a lo largo del tiempo y serán analizadas en el presente estudio.

El trabajo se desarrollará a partir de un concepto de libertad económica que hace referencia a los cuatro pilares de ésta como son la propiedad privada, la decisión personal y el intercambio voluntario. Existen diferentes variantes y puntos de vista, ya que se trata de un concepto abstracto, por lo que conviene especificar su concepto.

2. CONCEPTO DE LIBERTAD ECONÓMICA

La libertad económica es un concepto que ha ido variando a lo largo del tiempo y de las diferentes corrientes de pensamiento. Ya desde sus primeras acepciones (desde que se conoce la economía como tal) en su formulación clásica, Adam Smith, la identifica como un elemento necesario considerando al ser humano como “un individuo cuya

² A lo largo del trabajo, el autor se referirá en ocasiones a los índices por sus siglas. EFW en el caso del Economic Freedom of the World y EFI en el caso del Economic Freedom Index

³ Gwartney, J., and Lawson, R. (2001), Jakob de Haan and Jan-Egbert Sturm (1999), Leandro Prados de la Escosura (2014)

única motivación es huir del dolor y buscar el placer (hedonismo)”, lo que valiéndose de su libertad le conduce hacia el bien común empujado por una mano invisible, es decir por los mercados⁴. A partir de esta primera noción clásica, el concepto ha ido evolucionando. La siguiente gran aportación al concepto fue a cargo de Isaiah Berlin que en sus trabajos hizo una distinción entre los conceptos de “libertad positiva” (libertad de) y “libertad negativa” (libertad hacia)⁵. La libertad negativa es la libertad definida como falta de coacción o interferencia por otros, es decir la define negativamente, como la ausencia de limitaciones externas. Por otro lado, la libertad positiva se define por la garantía de acceso a los recursos que permite a las personas controlar su propia existencia. Esta doble vertiente existe también en el tratamiento que hace Milton Friedman de la libertad económica asegurando que “ha existido una dualidad entre el pensamiento que concibe la libertad como la forma más efectiva para incentivar bienestar e igualdad, y el punto de vista que subraya bienestar e igualdad como condiciones de libertad”⁶.

La escuela neoclásica se ha servido de la definición de libertad negativa de Isaiah, viéndose reflejada en la versión de Milton Friedman quien expresa que “un país será económicamente libre en la medida que la propiedad privada esté protegida, los contratos se cumplan, los precios sean estables, las barreras al comercio sean pequeñas, y los recursos sean asignados principalmente a través del mercado” (Friedman, 1962). Un tipo de libertad negativa es esencialmente la definición de libertad económica en la que se basan los índices que vamos a describir a lo largo del trabajo.

3. MEDIDA DE LA LIBERTAD ECONÓMICA

Importancia de medir la libertad económica

⁴ Se considera padre de la economía al economista Adam Smith (1723-1790), con su publicación en 1776 de su principal obra “*La riqueza de las naciones*”

⁵ Isaiah Berlin (1958)

⁶ Milton Friedman (1962)

Desde que los autores de la escuela clásica de economía lo desarrollaron en sus teorías, se ha tendido a pensar que los individuos libres capaces de tomar sus propias decisiones de consumo, inversión, etc. son más eficientes y productivos, al tener unos incentivos más fuertes que en una economía intervenida. Por lo que se puede esperar un mayor crecimiento y prosperidad en aquellos países con mayor grado de libertad económica. La única forma de comprobar esta afirmación es constatar si existe una relación estadísticamente significativa y se puede tener un soporte empírico para corroborar la teoría clásica. Para contrastarlo se requiere de un indicador de libertad económica que actúe como variable dependiente.

Debido a la relevancia que puede tener la medida de la libertad económica, se han realizado grandes esfuerzos para mensurarla, coordinados pública y privadamente, resultando en una serie de índices que contienen la esencia de la libertad económica.

Índices de libertad económica

Se van a tratar dos índices que miden la libertad económica y resultan los más representativos y más extensamente utilizados tanto en trabajos académicos como en medios de difusión llegando a una gran parte del público. Por un lado el EFI elaborado por la Heritage Foundation y por otro el EFW elaborado por el Fraser Institute.

Adquieren una importancia representativa ya que son parte de la información utilizada a la hora de tomar decisiones de inversión en diferentes países, además de ser ampliamente utilizados como base de investigaciones y estudios empíricos de notable relevancia en el ámbito económico. Además son tomados en cuenta como base para la toma de decisiones políticas, frecuentemente argumentadas con evidencia empírica a partir de los índices citados.

El indicador más utilizado académicamente es el elaborado por el Fraser Institute, generalizándose su uso entre la mayoría de investigadores con el objetivo de que sus trabajos puedan ser comparables entre sí. Por su parte, el índice construido por la Heritage Foundation tiene la posibilidad de centrarse en llegar a un mayor público con

una vertiente más divulgativa al estar presente el Wall Street Journal⁷ en el proceso de creación del índice lo que le facilita su expansión

Economic Freedom Index

El EFI fue creado en 1995 por la Heritage Foundation y el periódico estadounidense Wall Street Journal. Desde esa fecha se ha publicado anualmente con la intención de medir el grado de libertad económica en 162 países basándose en la definición de libertad económica presentada en la literatura clásica⁸. ¿Cómo consigue cuantificar algo abstracto como es la libertad económica y sintetizarlo en un índice? Parte de la definición de libertad económica

El índice calcula en una escala de 0 a 100 el valor de cuatro grandes bloques que se divide en diez componentes cuantitativos y cualitativos. El estado de derecho, que incluye los derechos de propiedad y la falta de corrupción; la extensión del gobierno, medida como libertad fiscal y gasto gubernamental; también identifica como un pilar fundamental la eficiencia reguladora, valiéndose de la libertad de empresa, libertad laboral y libertad monetaria y por último la apertura a los mercados, donde se especifica la libertad de intercambio, de inversión y financiera. Cada uno de los diez componentes posee la misma ponderación respecto al total del índice, aunque cada investigador podría utilizar la ponderación deseada por el mismo. Para el cálculo de los componentes utilizan la información más actualizada posible tomando los datos disponibles hasta junio del año anterior a la publicación⁹. Algunos indicadores en los que se basan los componentes están basados en información más dilatada en el tiempo¹⁰

⁷ La Heritage Foundation es un “Think tank” estadounidense, conservador, que fue fundada en 1973 preocupándose de “promover la difusión de los principios de libertad individual, gobierno limitado, libertad de empresa, una sólida defensa nacional y valores estadounidenses tradicionales”.

⁸ La libertad vista económica como libertad negativa.

⁹ Por ejemplo para la obtención del índice publicado en 2014 utiliza datos desde el 1 de julio de 2012 al 30 de junio de 2013

¹⁰ Los indicadores de libertad monetaria incluye la media ponderada de las tres últimas tasas de inflación anual contando los dos años anteriores, que en el caso del índice publicado en 2014 iría desde el 1 de enero de 2010 al 31 de diciembre de 2012.

A continuación se explica a grandes rasgos el contenido de los componentes del índice¹¹.

Componentes del Economic Freedom Index

A. Eficiencia reguladora

1. Libertad en los negocios: mide la facilidad de empezar, operar y terminar un negocio.
2. Libertad Monetaria: mide la estabilidad de la inflación y el la interferencia del gobierno en su control.
3. Libertad laboral: mide las disposiciones legales y la regulación del mercado laboral.

Incorpora los siguientes indicadores: ratio salario mínimo/ Valor Agregado Bruto, promedio por trabajador; impedimento de contratar trabajadores adicionales; rigidez de horas; dificultad para despedir empleados; plazo de pre aviso por mandato legal; pago por indemnización obligatoria.

B. Tamaño del estado

4. Libertad fiscal: mide la carga tributaria impuesta por el gobierno. Incorpora los siguientes indicadores: tasa máxima impositiva a individuos; tasa máxima impositiva a empresas y recaudación del gobierno expresada como porcentaje del PIB.

5. Gasto público: medido como el porcentaje de gasto público respecto al PIB

C. Apertura de los mercados

6. Libertad comercial: mide la ausencia de barreras arancelarias y no arancelarias.

¹¹ El ANEXO 1 contiene la descomposición de cada subíndice a nivel máximo de detalle, incluyendo las fórmulas para su cálculo. No se ha traducido al castellano para no afectar a la exactitud de la descripción de las variables incluidas

7. Libertad de inversión: se intenta medir la facilidad en los movimientos de capital para la inversión, tanto dentro del país como fuera de él. Se toman en cuenta diferentes indicadores como el tratamiento de la inversión extranjera; restricciones para terratenientes; restricciones sectoriales de inversión; expropiación de inversiones sin una compensación justa; control de divisas y control de capitales.

8. Libertad financiera: Mide la eficiencia en el sector bancario, así como independencia de control del gobierno; e interferencia del gobierno en el sector financiero. Se toman en consideración los siguientes indicadores: cuánto abarca la regulación de los servicios financieros por parte del gobierno; la participación estatal en el sector directa e indirectamente; el nivel de desarrollo del mercado de capitales y financiero; participación del gobierno en la asignación de créditos y por último apertura a la competencia extranjera.

D. El estado de derecho

9. Derechos de propiedad: Mide la facilidad de los individuos para acumular propiedad privada, asegurando por leyes que son completamente respaldadas por el estado. Se tienen en cuenta los siguientes aspectos: propiedad privada garantizada por el gobierno; retrasos en la aplicación del derecho; ineficiencia del sistema jurídico.

10. Libertad frente a la corrupción: Mide la ausencia de corrupción de una economía¹².

La puntuación conseguida por cada país se clasifica en 5 grupos según su mayor o menor libertad económica.

¹²Se toma el Índice de Percepción de la Corrupción elaborado por International Transparency.

- a. Libre: Puntaje entre 80 y 100
- b. Mayormente libre: Puntaje entre 70 y 80
- c. Moderadamente libre: Puntaje entre 60 y 70
- d. Mayormente controlada: Puntaje entre 50 y 60
- e. Reprimida: Puntaje menor que 50

Economic Freedom of the World (Fraser Institute)

En 1986, el premio Nobel Milton Friedman, y Michael Walter, del Instituto Fraser, conscientes de la importancia de medir la libertad económica promovieron una serie de conferencias que se centraban en cómo medirla, de las que terminaron participando casi 60 destacados economistas incluyendo los ganadores del premio Nobel Gary Becker y Douglass North. El resultado condujo a la publicación por el Instituto Fraser¹³ del *Economic Freedom of the World*, un índice que desde 1996 trata de reflejar anualmente la libertad económica en los países analizados, compararlos y documentar sus diferencias. Los creadores del índice intentan captar los elementos más importantes referentes a la libertad económica, aunque admiten la dificultad de medir algo tan abstracto y advierten de la incapacidad del índice para indicar pequeñas diferencias entre países.

El índice parte de la siguiente definición de libertad económica : “Las personas tienen libertad económica cuando la propiedad que adquieren sin el uso de la fuerza, fraude o robo, se protege contra invasiones físicas de otros y cuando quedan libres para usar,

¹³ El Instituto Fraser es un Think Tank canadiense políticamente catalogado como de “pensamiento libertario y conservador”, que describe su misión como "medir, estudiar, y comunicar el impacto de los mercados competitivos y la intervención gubernamental en el bienestar de los individuos."(www.fraserinstitute.org)

intercambiar o disponer de su propiedad, siempre y cuando sus acciones no violen derechos idénticos de otros”¹⁴

Cuenta con cinco áreas principales de las que derivan 42 variables a nivel máximo de desagregación. Cada componente está medido de 0 a 10, y se calcula la media simple de los subíndices agregando en cinco grandes áreas: el tamaño del gobierno, la estructura legal y la seguridad de los derechos de propiedad, el acceso a dinero líquido o libertad monetaria, los impuestos sobre el comercio internacional y la regulación laboral, crediticia y empresarial.¹⁵ El índice final se calcula mediante una media simple de las cinco áreas y se mide en una escala de 0 a 10.

El índice de EFW está muy relacionado con la prosperidad y, aunque esté establecido por los autores que sólo pretende medir la libertad económica, existen otras investigaciones que analizan la relación entre prosperidad y la libertad económica medida por dicho índice como, por ejemplo, el trabajo elaborado por Hanke y Walters¹⁶.

Comparación

Ambos índices utilizan un método distinto de elaboración del índice, destacando en mayor o menor medida los diversos aspectos de la libertad económica. Debido a las diferentes connotaciones de los dos índices utilizan componentes y distintas variables que en ocasiones pueden llevar a divergencias en los resultados y por consiguiente en la posición que ocupa cada país en el ranking¹⁷.

Por esta razón a continuación se va a realizar una comparación entre ambos índices ya que agrupan características comunes y disimilitudes en la inclusión y medición de algunas variables que componen el índice.

¹⁴James Gwartney and Robert Lawson et al. “*Economic Freedom of the World: 1996 Annual Report*”

¹⁵ El ANEXO 2 contiene la descomposición de cada subíndice a nivel máximo de detalle, incluyendo las fórmulas para su cálculo. No se ha traducido al castellano para no afectar a la exactitud de la descripción de las variables incluidas

¹⁶ Hanke and Walters (1999)

¹⁷ La diferencia entre el ranking de los índices se evidencia por ejemplo en los informes finales de los índices de 2013 donde España aparece en el puesto 46 en el EFI y en el 32 en el EFW

Forma de medir la libertad económica

Ambos índices incluyen variables retardadas, es decir de años anteriores, por lo que se debe ser cuidadoso en la interpretación de su significado.

Para calcular el índice de cada componente del EFI, los creadores parten del requisito inicial de que los países tienen la posibilidad de alcanzar la máxima libertad económica en cada apartado, teniendo la posibilidad de llegar a los 100 puntos como máximo descontando los factores que le alejan de la libertad económica. Cada componente pondera igualmente en el índice final. El EFW por su parte, se construye calculando una media simple de las variables incluidas dentro de los subíndices así como de las mismas áreas para resultar en la cifra final del índice.

Cuadro 1. Comparativa de variables incluidas en cada índice¹⁸.

ECONOMIC FREEDOM OF THE WORLD		ECONOMIC FREEDOM INDEX
GASTO PÚBLICO	GASTO PÚBLICO/ PIB	GASTO PÚBLICO/ PIB
EMPRESAS PÚBLICAS/ TRANSFERENCIAS	TRANSFERENCIAS Y SUBSIDIOS/ PIB EMPRESAS E INVERSIÓN ESTATAL/PIB	-
LIBERTAD FISCAL	MÁXIMO TIPO IMPOSITIVO MARGINAL MÍNIMO EXENTO	MEDIA IMPOSITIVA SOBRE EMPRESAS E INDIVIDUOS
ESTRUCTURA LEGAL/ CORRUPCIÓN	INDEPENDENCIA JUDICIAL INTERFERENCIAS MILITARES EN EL ESTADO DE DERECHO INTEGRIDAD DEL SIST. JUDICIAL	ÍNDICE DE CORRUPCIÓN (TRANSPARENCIA INTERNACIONAL)
DERECHOS DE PROPIEDAD	IMPARCIALIDAD DE LA JUSTICIA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL	GARANTÍAS JURÍDICAS INEFICIENCIA DEL SIST. JURÍDICO RETRASO EN LA APLICACIÓN DEL DCHO.

¹⁸ Se han agrupado en diferentes categorías a las del índice original con el objetivo de que sean comparables y de fácil interpretación.

ECONOMIC FREEDOM OF THE WORLD		ECONOMIC FREEDOM INDEX
LIBERTAD MONETARIA	INCREMENTO DE LA INFLACIÓN (5 ÚLTIMOS AÑOS) CRECIMIENTO OFERTA MONETARIA(5 ULTIMOS AÑOS) RESPECTO AL INCR. DEL PIB ÚLTIMA TASA DE INFLACIÓN	MEDIA INFLACIÓN ULTIMOS 2 AÑOS CONTROL DE PRECIOS
REGULACIÓN LABORAL	SALARIO MÍNIMO % SALARIOS MARCADOS POR CONVENIO DESINCENTIVOS AL TRABAJO SERVICIO MILITAR OBLIGATORIO	SALARIO MÍNIMO RIGIDEZ HORARIO Y CONTRATACIÓN INDEMNIZACIÓN DESPIDO
REGULACIÓN FINANCIERA	% DEPÓSITOS BANCA PRIVADA COMPETICIÓN BANCOS NACIONALES/INTERNACIONAL %CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO CONTROL DEL TIPO DE INTERÉS	EXTENSIÓN DE LA REGULACIÓN FINANCIERA %PROPIEDAD BANCA PRIVADA COMPETENCIA INFLUENCIA GOBIERNO EN EL CRÉDITO
LIBERTAD DE INVERSIÓN	ACCESO AL MERCADO EXTERIOR DE CAPITALES RESTRICCIONES A ACUERDOS CON EXTRANJEROS LIBERTAD PARA TENER CUENTAS EN EL EXTERIOR	RESTRICCIÓN A LA INVERSIÓN EXTERIOR (PARA PROPIEDAD Y SEGÚN SECTORES) TRANSPARENCIA REQUISITOS INVERSIÓN CONTROL DE CAMBIO EXPROPIACIÓN INJUSTA RESTRICCIÓN DE TRANSFERENCIAS
LIBERTAD DE INTERCAMBIO CON EL EXTERIOR	IMPUESTOS AL COMERCIO INTERNACIONAL (RECAUDACIÓN, MEDIA Y DESV. TÍPICA ARANCELES) BARRERAS REGULATORIAS AL COMERCIO TAMAÑO DEL SECTOR EXTERIOR RESPECTO AL ESPERADO	ARANCEL MÍNIMO Y MÁXIMO CANTIDAD DE IMPUESTOS SUJETOS A ARANCEL
LIBERTAD DE NEGOCIO	CONTROL DE PRECIOS FACILIDAD PARA EMPEZAR UN NEGOCIO(PROCEDIMIENTOS/ TIEMPO DEDICADO A BUROCRACIA)	TRABAS PARA EMPEZAR UN NEGOCIO (PROCEDIMIENTOS, CAPITAL, LICENCIAS) Y PARA CERRARLO (TIEMPO, COSTE, TASA DE RECOBRO)

Fuente: elaboración propia

La primera diferencia que encontramos es la forma de medir el tamaño del estado, evidenciando que el EFI no considera relevante la inclusión específica de las transferencias y los subsidios como indicador de libertad económica. Es posible que se

consideren beneficiosas contra los ciclos económicos aunque contando con la definición de libertad económica de los autores, se considera una extracción coactiva de renta de unos individuos, sin suponer una decisión individual de consumo, limitando la libertad económica.

Para medir los efectos negativos en la libertad económica de un mayor tipo impositivo difieren en la manera de analizarlos ya que el EFI calcula la media impositiva sobre las empresas e individuos mientras que el EFW considera la renta mínima exenta y el máximo tipo marginal impositivo impositivo.

Cuando hablamos de estructura legal y derechos de propiedad, no existe gran diferencia en las mediciones que realizan, sino que difieren en las fuentes que utilizan, ya que el EFI hace uso del índice de Percepción de Corrupción de Transparencia Internacional y el EFW utiliza los informes del Global Competitiveness Report¹⁹ y del International Country Risk Guide²⁰.

La medida de la libertad monetaria incluye un mayor número de variables en el EFW ya que cuenta con la última tasa de inflación y la de los últimos 5 años, así como la media anual del crecimiento de la oferta monetaria de los últimos 5 años descontándole la media del incremento del PIB en los últimos 10, variable que no se contempla en el EFI, que únicamente incluye la media de la inflación en los últimos dos años y el control de precios ejercido por las instituciones públicas.

La Regulación laboral la miden de forma similar, teniendo como eje el efecto negativo de la rigidez en los salarios, con una mayor atención del EFI a la rigidez en la contratación.

Otro aspecto en el que encontramos algunas diferencias es en la forma de medir la libertad de inversión, siendo que el EFI utiliza más variables considerando la libertad de los inversores extranjeros para invertir en el país en cuestión mientras que el EFW incluye variables en dirección a medir la libertad de los ciudadanos del país para acceder al mercado internacional.

¹⁹ The World Economic Forum's Global Competitiveness Report mide la competitividad de los países y establece un ranking de países basado en 155 variables

²⁰ ICRG: es un índice que mide mensualmente el los riesgos asociados a la política la economía y las finanzas en 140 países

El EFI realiza una medición más sencilla de los aranceles al comercio internacional utilizando los máximos y mínimos tipos arancelarios y la cantidad de bienes gravados por aranceles. En cambio, las barreras al comercio están detalladamente documentadas en el EFW, analizando los ingresos por aranceles, la media y la distribución estándar del tipo impositivo.

Por último la medida de la regulación en el mercado de crédito y empresarial se realiza de un modo muy similar, identificando como amenazas a la libertad económica la participación del estado en la actividad financiera y la escasa competencia. En el sector empresarial, la rigidez para iniciar y cerrar un negocio es la principal preocupación de ambos índices, remarcando en el EFW los obstáculos para empezarlo debido a trámites burocráticos.

Tras la comparación realizada se puede concluir que el EFW realiza un análisis más exhaustivo en algunos componentes como puede ser la libertad monetaria y la de intercambio, incluyendo una mayor cantidad de variables para cada área, confirmando una mayor objetividad en la síntesis de la libertad económica.

Comparación del peso de las variables respecto al total

Si hacemos una comparación de las variables que tienen mayor o menor peso en el total del índice, podemos observar que cada uno le otorga una importancia diferente a variables de los componentes.

Cuadro 2. % que representa cada componente respecto al total del índice²¹

COMPONENTES COMPARABLES/ % DEL ÍNDICE FINAL	ECONOMIC FREEDOM OF THE WORLD	ECONOMIC FREEDOM INDEX
Gasto público (como % del PIB)	5%	10%

²¹ El cuadro 2 se ha construido calculando el peso de cada variable respecto al total en su clasificación inicial y sumándolos en el nuevo orden realizado para comparar los dos índices.

COMPONENTES COMPARABLES/ % DEL ÍNDICE FINAL	ECONOMIC FREEDOM OF THE WORLD	ECONOMIC FREEDOM INDEX
Empresas públicas/ transferencias	10%	–
Libertad Fiscal	5%	10%
Derechos de propiedad	8%	10%
Estructura legal	12%	10%
Acceso a dinero líquido/ libertad monetaria	15%	10%
Regulación laboral	6,7%	10%
Regulación Financiera	6,7%	10%
Libertad de inversión	10%	10%
Libertad de intercambio con el exterior	15%	10%
Libertad de negocio	6,7%	10%
	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Como podemos observar en la Cuadro 2, el gasto público como porcentaje del PIB tiene el doble de representación en el índice final del EFI que en el elaborado por el Instituto Fraser, con un 10% y 5% respectivamente. A su vez, y relacionado con el tamaño del Estado podemos destacar la ausencia en el EFI de un subíndice relacionado con las transferencias y las subvenciones públicas que por contra el EFW le otorga una gran importancia con un 10% del total del índice, indicador donde estriba la mayor diferencia de peso entre ambos índices. Quizá la inclusión de un apartado específico de transferencias y subvenciones públicas hace que la libertad fiscal tenga una menor importancia para el EFW (5%) que para el EFI (10%).

Los derechos de propiedad y la estructura legal, apartado en el que se incluye la corrupción tienen el mismo peso sobre el total con un 20%. Es el EFW el que considera más relevante la estabilidad de precios y la seguridad monetaria con un 15% frente al 10% del EFI.

Cuando comparamos la regulación financiera, empresarial y laboral observamos una mayor valoración en el EFI con más de tres puntos porcentuales de diferencia sobre el Economic Freedom Index. La libertad de inversión tiene el mismo peso en ambos índices (10%).

Por último, observamos una mayor relevancia de la libertad de intercambio como participación de la libertad económica en el EFW que en el EFI con un 15% y un 10% respectivamente.

A pesar de las diferencias comentadas, los dos índices llevan a un resultado muy similar partiendo en esencia de la misma base, que es el convencimiento del papel favorable de la libertad económica en la economía.

Crítica

La aspiración de convertir un concepto abstracto como es la libertad económica en un índice entraña una importante dificultad no exenta de cierta subjetividad a la hora de utilizar diferentes variables que sirvan como indicadores de libertad económica además de la elección de una metodología que conlleva descartar otras formas posibles de construirlo que podrían ser válidas²².

Críticas a la construcción de los índices

En ambos índices los autores hacen uso de la misma forma de agregar los subíndices, utilizando la misma ponderación. Este modo de combinar los componentes no está libre de críticas ya que implica la consideración de que todos los subíndices tienen la misma relevancia en la libertad económica. Así, por ejemplo el tamaño del Estado importa lo mismo que la estructura legal y los derechos de propiedad en todos los países. Se han realizado diferentes estudios acerca de la adecuación del uso de la misma ponderación, como el realizado por Gwartney concluyendo que las distintas posibilidades de

²²El EFI ha tenido quejas de diferentes países como por ejemplo Qatar (2008) por haberle sido atribuidos unos niveles de libertad económica menores que los proporcionados por Moody's o Transparency International.

ponderación no tenían relevancia en el resultado final²³. A pesar de los resultados obtenidos por la investigación puede parecer lógico que los diferentes países tengan una diferente estructura ya que en términos de libertad económica sea más relevante unos u otros aspectos de esta. Por ejemplo, la apertura comercial en un país pequeño debería tener una mayor ponderación que en uno grande al tener unas posibilidades de desarrollo económico menores debido a que cuenta únicamente con el mercado interno²⁴. Otro ejemplo podría ser que los países en vías de desarrollo o menos desarrollados requieren de una mayor inversión en bienes comunes como infraestructuras de todo tipo lo que supone un gasto estatal superior al realizado por aquellas economías ya consolidadas, razón por la que tendrían un mayor gasto público necesario para la economía lo que podría requerir una mayor o menor ponderación.

Algunos autores que utilizan los índices para trabajos de investigación económica, utilizan una ponderación propia diferente a la establecida por los creadores del índice²⁵.

Críticas a los componentes incluidos y la forma de medirlos

Una de las principales críticas a los índices es la forma de medir el tamaño del estado. Ambos establecen que todo el gasto público restringe la libertad económica, afirmación que a partir de cierto umbral puede ser tomado como verdadero, pero no cuando el gasto público financia un Estado de Derecho garantizando la propiedad privada y el cumplimiento de los contratos, razón por la que se debería establecer un mínimo gasto público para cada país. Además existe cierta controversia con la inclusión aislada del gasto público respecto al PIB como indicador de la influencia del Estado en la economía²⁶ ya que se considera insuficiente, si tenemos en cuenta que un Estado grande puede ir acompañado de una baja carga regulatoria y por el contrario, uno pequeño con una alta carga regulatoria. Por esta razón la comparativa del porcentaje de gasto público

²³ (Gwartney y Lawson, (2003) Gwartney et al.(1996) realizan la construcción del IFW con tres ponderaciones diferentes concluyendo que no existe diferencia estadísticamente significativa. De Haan y Sturm (2003b) llegan a la misma conclusión

²⁴ Otro ejemplo pueden ser los países en vías de desarrollo que requieren de un mayor gasto en infraestructuras provocando un mayor gasto fijo.

²⁵ El Banco Mundial en sus indicadores agregados de gobernabilidad utiliza una agregación propia más sofisticada.

²⁶ Como hemos visto anteriormente, el Economic Freedom Index mide el tamaño del estado con un indicador de libertad fiscal y el gasto público respecto al PIB.

sobre el PIB tomado individualmente no es un elemento concluyente a no ser que vaya acompañado de un análisis de la regulación financiera, empresarial, laboral y de inversión. Además, los índices no consideran la diferencia de productividad y eficiencia del gasto público, dato que puede diferir significativamente entre países.

Otra variable que se debería contemplar aparte de la carga impositiva es la deuda pública, siempre que aceptemos que afecta a la libertad de los individuos y tomando consciencia que sus efectos no son muy tangibles en la libertad económica presente²⁷, hipoteca la libertad económica futura de los ciudadanos.

No parece cuestionable la afirmación que una alta inflación mina la libertad económica al mermar el poder adquisitivo de los individuos. En las economías actuales cierto crecimiento económico suele ir acompañado de una tasa positiva de inflación por lo que quizás una tasa mínima puede ser aceptable sin dañar la libertad económica.

Existen corrientes totalmente contrarias a la inflación ya que perjudica la libertad económica de los individuos. Según indica Friedrich Hayek *“la inflación no ha hecho más que acelerar el proceso de destrucción de la economía de mercado”*²⁸. Henry Hazlitt comparaba la inflación a un impuesto: *“Como cualquier otro impuesto, la inflación actúa determinando las políticas de individuos y de empresas que todos estamos obligados a seguir. Desincentiva toda prudencia y ahorro”*²⁹

Crítica a los posibles errores de interpretación del índice

Puede resultar pretencioso utilizar los índices como un indicador exacto de la libertad económica, aunque sí puede servir para establecer una clara comparativa entre países, siendo impreciso cuando la posición de los países está muy próxima. Esta comparativa resulta crucial por ejemplo en el caso de inversores puede ser muy útil a la hora de

²⁷ Sí que influye en la libertad económica actual, al tener un efecto de crowding-out

²⁸ Conferencia The Institute of Economic Affairs, Londres, 1973
“Libertad económica y gobierno representativo” por Friedrich Hayek

²⁹ *“La economía en una lección”* Henry Hazlitt

decidir en qué país invertir, ya que la falta de libertad económica es un factor que se influye en la seguridad de sus inversiones.

También es un indicador relevante en la toma de decisiones políticas en el que se puede observar el efecto sobre la libertad económica de las políticas económicas llevadas a cabo por los gobiernos.

Los índices de libertad económica se publican con cierto retraso al utilizar datos lo más actualizados posible. Por esta razón no se observará el efecto que puede provocar un cambio de políticas referentes a la libertad económica en el índice de ese año, sino que afectará al índice de los dos años siguientes. Este es un aspecto a tomar muy en cuenta a la hora de sacar conclusiones a cerca del índice.

Es un error frecuente identificar el índice con la libertad humana obviando las diferentes vertientes de la libertad humana, como puede ser la libertad civil y la libertad política, las cuales son medidas por otros indicadores³⁰.

En definitiva, se debe ser cuidadoso con analizar los índices conforme a las aspiraciones de los autores, que tienen como único objetivo tratar de medir la libertad económica y no el crecimiento, la prosperidad o la libertad en general.

Análisis de los últimos índices disponibles de libertad económica y situación de España³¹

Ante la imposibilidad de utilizar los índices publicados en 2014 debido a la publicación posterior a la fecha actual del EFW, se van a analizar los últimos índices disponibles que datan de 2013, con el objetivo de que pueda ser comparable la diferencia en la posición de los países en el ranking de ambos índices.

³⁰ El índice “Freedom in the World” elaborado por la Freedom House, califica a sus países según sus derechos políticos y libertades civiles. Más información en www.freedomhouse.org/

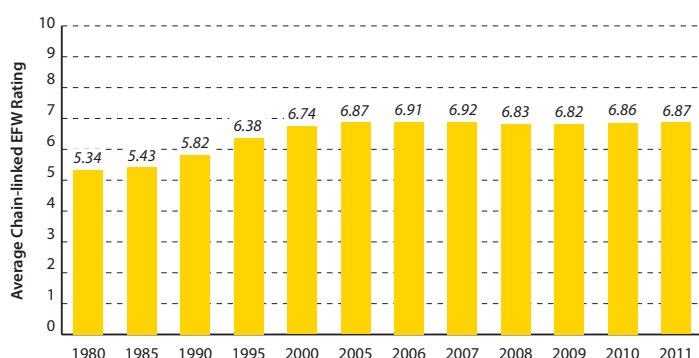
³¹ En el ANEXO 3 Y 4 están incluidos los últimos informes elaborados por el Fraser Institute y la Heritage Foundation que datan de 2013.

El estado global de la libertad económica en 2013 comparada con el año anterior tendió a mejorar ligeramente si utilizamos como indicador la media de los índices de la libertad económica pasando de 6.86 a 6.87 en el EFW y de 59.5 a 59.6 en el caso del EFI³².

Como podemos observar gráficamente en los gráficos 1 y 2, no es un aumento muy significativo. Si comparamos estas cifras con las obtenidas en los años anteriores todo apunta a una tendencia de estancamiento en la libertad económica mundial.

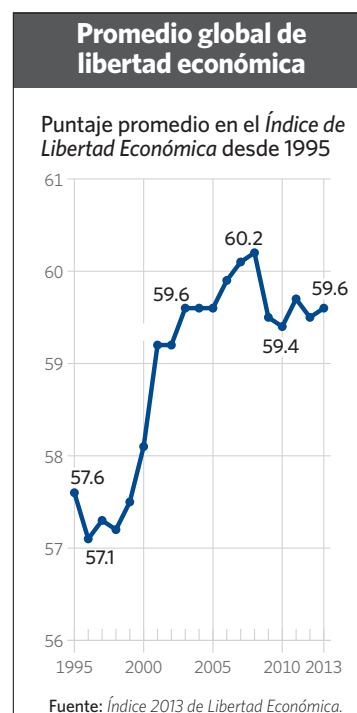
El EFI alcanza su máximo histórico en el año 2008 alcanzando los 60.2 puntos, seguido de un declive situándolo en torno a los 59.5 puntos. El EFW alcanza su máximo en 2007 con 6.92 puntos continuando con una caída abrupta en 2008 que podemos identificar con las consecuencias de la crisis económica³³

Gráfico 1



Fuente: Informe Economic Freedom of the World 2013

Gráfico 2

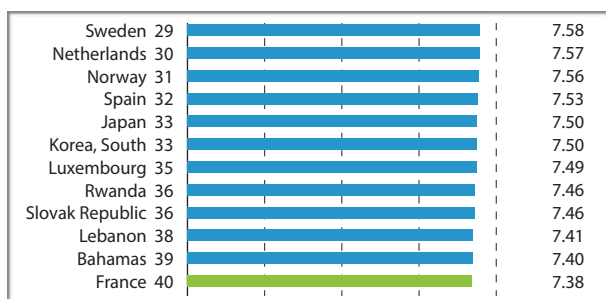


Analizando la situación concreta de la libertad económica en España encontramos una situación similar en el EFW y el EFI ya que se encuentra por encima de la media mundial con una calificación de “moderadamente libre” en el puesto 32 y 46 respectivamente.

³² Los ANEXOS 3 y 4 incluyen los resúmenes de los informes completos del EFW y el EFI para 2013

³³ La crisis económica creó una tendencia al proteccionismo económico e incremento de las regulaciones financieras

Gráfico 3 EFW 2013



Fuente: Informe Economic Freedom of the World 2013

Gráfico 4 EFI 2013

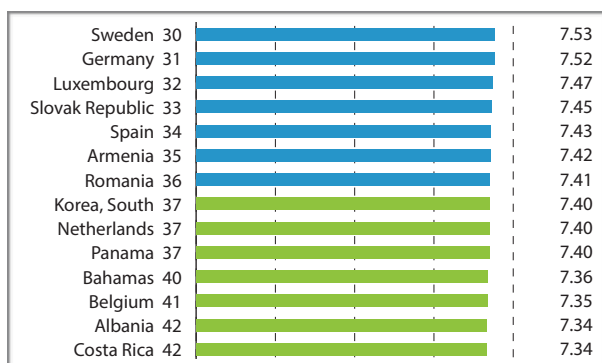
37	Colombia	69.6
38	Armenia	69.4
39	Barbados	69.3
40	Bélgica	69.2
41	Chipre	69.0
42	Eslovaquia	68.7
43	Macedonia	68.2
44	Perú	68.2
45	Omán	68.1
46	España	68.0
47	Malta	67.5
48	Hungría	67.3
49	Costa Rica	67.0
50	México	67.0
51	Israel	66.9

Fuente: Informe Economic Freedom Index 2013

En los gráficos 3 y 4 podemos observar la diferencia entre los dos índices evidenciando una posición diferente en cada uno.

También es interesante comprobar la tendencia que lleva España respecto al año anterior, como se puede observar gráficamente si comparamos la figuras 3 y 5 (EFW) y la 4 y 6 (EFI), observando que existe un avance en la libertad económica, pasando del puesto 34 al 32 en el EFW y en cambio un retroceso en el EFI, pasando del puesto 36 al 46. Como hemos analizado a lo largo del trabajo, esta diferencia de tendencia puede deberse a la distinta composición de los índices. Esta diferencia se puede explicar por la subida del IVA y de diferentes impuestos en el año 2012, que se ven reflejados en una retroceso de la libertad fiscal en el índice de 2013. Como hemos visto, el EFW tiene una menor ponderación de la libertad fiscal (un 10% respecto al total de su índice) que el EFI (15%) siendo esta la causa que explica esta divergencia.

Gráfico 5 EFW 2012



Fuente: Informe Economic Freedom of the World 2013

Gráfico 6 EFI 2012

28	Austria	70,3
29	Uruguay	69,9
30	República Checa	69,9
31	Corea del Sur	69,9
32	Jordania	69,9
33	Botswana	69,6
34	Georgia	69,4
35	Emiratos Árabes Unidos	69,3
36	España	69,1
37	Barbados	69,0
38	Bélgica	69,0
39	Armenia	68,8
40	Noruega	68,8

Fuente: Informe Economic Freedom of the World 2013

4. EVIDENCIA DE LA RELACIÓN ENTRE LIBERTAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Existen diferentes factores que influyen en el crecimiento económico de un país. Un determinante podría ser la libertad económica, ya que está comprobado que tiene un efecto positivo en la economía a través de dos vías: una mayor eficiencia en la asignación de recursos, generando a una mejor localización del talento en aquellos sectores donde genera mayor valor añadido (efecto directo) y una situación más favorable para la inversión, atrayendo un mayor volumen (efecto indirecto)³⁴.

Los trabajos empíricos realizados que analizan la relación entre las variables crecimiento económico y libertad económica, concluyen que existe una relación positiva, como en el análisis llevado a cabo por Hanke y Walters³⁵. Además, no se ha encontrado evidencia empírica que pueda confirmar un efecto dañino de la libertad sobre el crecimiento de la economía.

Dentro de esta relación positiva que tomamos como cierta, existen diferentes observaciones sobre el tipo de relación.

Un aspecto importante de debate radica en si la libertad económica influye en el crecimiento económico según el nivel de libertad económica en el que se encuentra el país o simplemente se ve afectado por un incremento en la libertad económica con independencia de su nivel.

Un informe relevante a favor de la teoría de una influencia de un cambio positivo en la libertad económica es el elaborado por Gwartney, Lawson y Holcombe y el análisis estadístico realizado por de Haan y Sturm³⁶ en los que respaldan sus conclusiones con una fuerte significatividad estadística.

³⁴ North (1990)

³⁵ Hanke y Walters (1997)

³⁶ Gwartney, Lawson y Holcombe(1999), de Haan y Sturm (2000)

Sin embargo, también podemos encontrar estudios que indican la importancia del nivel de libertad económica además de un incremento en ésta, como por ejemplo en el estudio llevado a cabo por Dawsons³⁷.

A pesar de encontrar significatividad en los niveles de libertad económica, se observa una mayor robustez en los resultados que consideran únicamente la variación en la libertad económica.

Dada la evidente correlación entre libertad económica y crecimiento económico, la relación causal existente entre ambas variables se erige como uno de los objetivos más importantes para investigar. Con el objetivo de analizarlo, se supone que un cambio en el crecimiento debería predecir un incremento en la libertad económica o viceversa.

Así, Gwartney (1999) y De Haan (2000) comprueba si puede existir esa predicción que identifique a la libertad económica como causa del crecimiento económico, resultando que sí existe una relación de causalidad.

Otra posibilidad es que se trate de una relación de correlación conjunta, es decir, que una variable influya en la otra y viceversa. A esta conclusión llega Farr, Lord y Wolfenbarger³⁸ tras su análisis empírico.

Podemos afirmar que existe una relación positiva entre renta y libertad económica, pero el análisis se quedaría escaso si no profundizamos en cómo se distribuye y cómo afecta la libertad a la distribución de la renta.

5. LIBERTAD Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

En 1950 Simon Kuznets comenzó a investigar en este campo de la economía. Elaboró un estudio poco argumentado empíricamente pero adquirió relevancia al ser novedoso³⁹. Consideró que “existe mayor desigualdad en las primeras fases del crecimiento

³⁷ Dawsons (1998)

³⁸ Farr, Lord y Wolfenbarger (1998)

³⁹ Kuznets (1955)

económico” ya que las estrategias de crecimiento económico requieren un tiempo para calar en la economía. De este trabajo resultaría la “curva de Kuznets”⁴⁰.

Otro trabajo importante en este campo es el realizado por Scully en 1992 analizando de libertad económica y desigualdad en 70 países. Su estudio empírico concluye que la renta está mejor distribuida en países más libres observando que a medida que un país es más libre económicamente, más parte del Producto Interior Bruto se encuentra en manos de las clases medias y menos parte de los ingresos reciben los rentistas. Curiosamente la proporción de los ingresos percibidos por los más pobres no varía según su libertad, la proporción se mantiene constante independientemente del grado de libertad. La proporción de renta obtenida por el 5% más rico es un 25% menor en los países más libres comparado con los más pobres. La desigualdad en la distribución de la renta es un 50% mayor en las sociedades donde los derechos individuales están restringidos debido a la falta de derechos individuales para competir por los ingresos teniendo un efecto perjudicial en la distribución de la renta.⁴¹

Recientemente se ha publicado un estudio realizado por el profesor Piketty⁴² que ha adquirido una gran relevancia. En él expone una serie de argumentos respaldando que la desigualdad se ha incrementado seriamente en las últimas tres décadas, suponiendo un riesgo potencial para las economías. El análisis se basa esencialmente en que se acelerará la concentración de la riqueza siempre que exista una tasa de retorno sobre el patrimonio mayor a la tasa de crecimiento,.

Friedrich Hayek, por su parte, enuncia la visión liberal de la igualdad de los individuos de la siguiente forma: “Existe una gran diferencia entre tratar a los hombres con igualdad e intentar hacerlos iguales. Mientras lo primero es la condición de una

⁴⁰La “Curva de Kuznets” es una hipótesis planteada por el economista Simon Kuznets que representa gráficamente una función que relaciona la desigualdad económica y los ingresos per capita. La curva muestra un incremento de la desigualdad mientras un país está en vías de desarrollo y tras alcanzar cierto nivel de ingresos comienza a descender.

⁴¹Scully (1992)

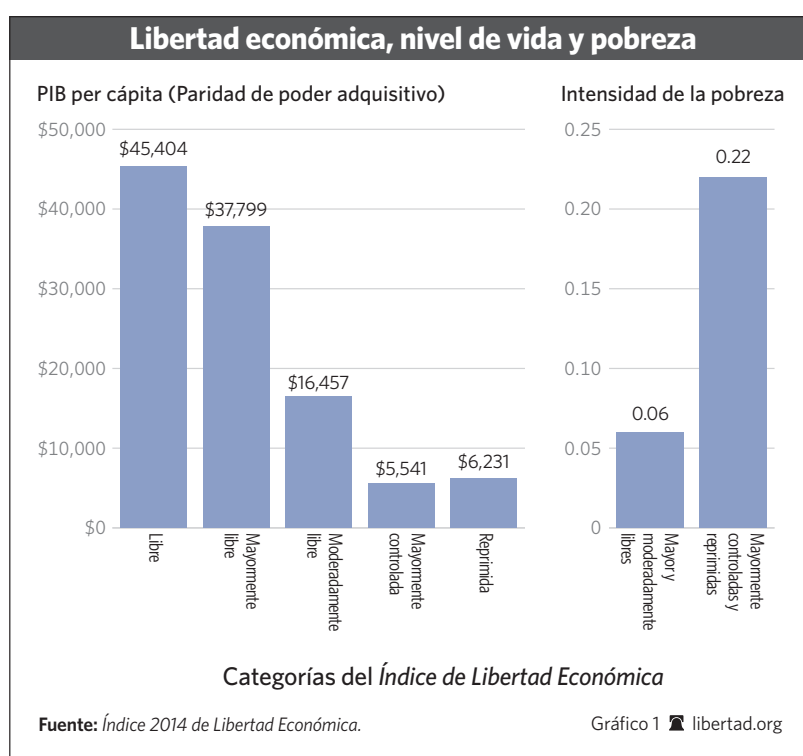
⁴² Thomas Piketty (2014)

sociedad libre, lo segundo implica, como lo describió Tocqueville, una nueva forma de servidumbre”⁴³. Por lo que se deduce que una mayor igualdad de la renta incluso a cambio de una menor libertad, atentaría contra la esencia del ser humano y considera que una mayor igualdad en la renta entre individuos podría no ser justa.

El gráfico 7 muestra una imagen en la que se relaciona en PIB per capita y la intensidad de pobreza con las categorías de libertad económica del EFI.

Aparentemente se observa una relación positiva entre los países que tienen un mayor PIB per capita y los de un mayor grado de libertad a excepción del segmento de los “mayormente reprimidos”, que tienen un menor PIB/capita que los reprimidos. En indicador de intensidad de pobreza también apunta en la misma dirección habiendo gran diferencia entre los países moderadamente libres y los moderadamente oprimidos con un 0.06 y un 0.22 respectivamente.

Gráfico 7



⁴³Hayek, F.A. (1948)

Se puede decir que no existe unanimidad en el análisis de cómo afecta la libertad económica a la distribución de la renta, aunque existen indicios para pensar que un país más libre obtendrá un menor nivel de pobreza si consideramos que los países con mayor libertad económica poseen un mayor PIB per capita.

6. CONCLUSIÓN

En el inicio del presente trabajo se marcaba como objetivo analizar la libertad económica y la forma de medirla así como sus relación con el crecimiento económico y la distribución de la renta. Medir la libertad económica es un aspecto necesario en diferentes ámbitos como por ejemplo cuando se quieren calcular los riesgos de una inversión en un país, analizar posibles efectos de una política económica o simplemente utilizarla como variable en una investigación, algo que ocurre con frecuencia ya que se trata de un término que tiene un destacado papel en la economía actual.

En el trabajo se escrutina la construcción del Economic Freedom of the World y el Economic Freedom Index, los dos índices de mayor difusión entre académicos y público en general. Ambos índices otorgan diferente importancia a los distintos aspectos de la libertad económica y se dilucida que el EFW tiene una mayor riqueza de datos respecto al EFI, manifestando un mayor grado de objetividad.

En ocasiones esta desigual composición en los índices se puede reflejar en una posición diferente en el ranking o incluso una tendencia diferente como sucede en el caso de España para los años 2012 y 2013, fecha en la que el EFW mejora su posición mientras que en el EFI la empeora.

El trabajo considera importante la relación de la libertad económica con el crecimiento económico analizando los distintos puntos de vista y evidencia empírica existentes. Está generalmente aceptada la existencia de una relación positiva entre el crecimiento económico y la libertad económica aunque existe cierta divergencia a la hora de

especificar si lo que influye es el grado de libertad económica o simplemente una variación en la misma. Tampoco existe homogeneidad en los resultados de las investigaciones que analizan la relación de causalidad entre estas dos variables, ya que existen estudios que no encuentran ningún tipo de causalidad; otros que observan que un incremento en el nivel de libertad económica puede predecir un incremento en el crecimiento, situando a la libertad económica como causa; o incluso casos en los que se deduce una relación de correlación conjunta, influyendo una variable en la otra. El crecimiento económico que acompaña una mayor libertad económica puede conllevar una mayor desigualdad de la renta, razón por la que comprobamos cómo afecta. Existen diferentes teorías acerca de la relación existente con el grado de libertad económica. Un importante estudio acerca de la desigualdad es el que realizó Simon Kuznets representando la llamada “curva de Kuznets”, que indica una mayor desigualdad en los primeros estadios de crecimiento económico hasta que alcanza cierto nivel a partir del que comienza a descender esa desigualdad. El último análisis relevante sobre la desigualdad es el polémico estudio publicado por Thomas Piketty en el que argumenta el hecho de que en los últimos 30 años, la riqueza ha tendido a concentrarse en un menor porcentaje de la población. A pesar de las dispares opiniones, parece evidente la existencia de una relación positiva entre la libertad económica y el umbral de pobreza. Estas son las conclusiones generales que se pueden extraer del presente trabajo.

7. AGRADECIMIENTOS

Una vez concluido el presente trabajo, me gustaría agradecer el apoyo de algunas personalidades y amigos por su incansable defensa de la libertad económica, ya que son quienes me hicieron ver la libertad económica como una pieza clave en el desarrollo de la economía y me llevó a elegir el tema desarrollado. También valorar que mantenerse firme en el apoyo de la libertad hoy en día significa remar a contracorriente.

Además puedo afirmar que no podría haberse llevado a cabo sin la evidente influencia de todos los profesores que han formado parte de mi experiencia universitaria, ayudando a la asimilación de los conocimientos necesarios que he aplicado en el trabajo

como son la búsqueda de información, análisis de datos, interpretación de artículos académicos y demás habilidades que he hecho uso. Cabe destacar el papel de Isabel Sanz Villarroya como tutora, ya que su aportación ha sido fundamental para el desarrollo del trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

Revistas y estudios científicos utilizados

Berggren, N. (2003). *“The benefits of economic freedom: a survey”*. Independent Review, 8, 193–211.

Berlin, I. (1958) *“Two Concepts of Liberty.”*. Isaiah Berlin. Four Essays on Liberty.

Dawson, J. W. (1998). *“Institutions, investment, and growth: new cross-country and panel data evidence”*. Economic Inquiry, 36, 603–619

De Haan, Jakob & Sturm, Jan-Egbert, (2000). *“On the relationship between economic freedom and economic growth”*, European Journal of Political Economy, Elsevier, vol. 16(2), pages 215-241, June.

De Haan, J., y Sturm, J. E. (2000), *“On the relationship between economic freedom and economic growth, European Journal of Political Economy”*, 19 (3), 547-563.

De Haan, J., y Sturm, J. E. (2003b), *“Economic Freedom and Economic Growth: A Reassessment of Evidence Based on Cross-Country Growth Regressions”*, Seminars at Environmental Economic Unit Conference.

Farr, W. K., Lord, R. A. y Wolfenbarger, J. R. (1998), *“Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis”*, The Cato Journal, Volume 18, Number 2, Fall, 1998

Friedman, M. (1962). *“Capitalism and freedom”*. Chicago: University of Chicago Press.

Gwartney, J., Lawson, R., y Holcombe, R. (1999), *“Economic Freedom and The Environment for Economic Growth”*, Journal of Institutional and Theoretical Economics, 155 (4), 1-21.

- Gwartney, J., y Lawson, R. (2003), "*The Concept and Measurement of Economic Freedom*", *European Journal of Political Economy*, 19 (3), 405-430.
- Hanke, H. y Walters, J. K. (1997), "*Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey*", *Cato Journal*, 17, 117-146.
- Hanke y Walters (1999) "*Economic Freedom, Prosperity, and Equality- A Survey*"
- Hayek, F.A. (1948) "*Individualism and Economic Order*". The University of Chicago Press.
- Kuznets, S. (1955) "*Economic Growth and Income Inequality*". *American Economic Review* 45: 1-28.
- Gwartney, J. D., & Lawson, R. A. (1996). "*Economic freedom of the world: Annual report*". Vancouver, British Columbia: Fraser Institute.
- North, D. C. (1990). "*Institutions, institutional change, and economic performance*". Cambridge: Cambridge University Press.
- Piketty T. (2014) "*Capital in the twenty-first century*"
- Prados de la Escosura, L. (2014). "*Economic Freedom in the Long Run: Evidence from OECD Countries (1850-2007)*" Working Papers 0054, European Historical Economics Society (EHES).
- Scully, G.W. (1992) "*Constitutional Environments and Economic Growth*". Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Stroup M. (2007) "*Economic Freedom, Democracy, and the Quality of Life*" *World Development* Vol. 35, No. 1, pp. 52–66

Páginas web

<http://www.fraserinstitute.org/>

www.freetheworld.com

<http://bastiat.mises.org/>

<http://mises.org/>

<http://www.cepr.org/>

www.ideas.repec.org

<http://blog.iese.edu/>

<http://www.elblogsalmon.com/>

<http://www.fedeablogs.net/>

<http://www.econlib.org/>

**ANEXO I: COMPONENTES DESAGREGADOS DEL
ECONOMIC FREEDOM OF THE WORLD**

1. Size of Government: Expenditures, Taxes, and Enterprises

- A. General government consumption spending as a percentage of total consumption
- B. Transfers and subsidies as a percentage of GDP
- C. Government enterprises and investment as a percentage of GDP
- D. Top marginal tax rate (and income threshold to which it applies)

2. Legal Structure and Security of Property Rights

- A. Judicial independence: The judiciary is independent and not subject to interference by the government or parties in disputes (*GCR*) (*Global Competitiveness Report*)
- B. Impartial courts: A trusted legal framework exists for private businesses to challenge the legality of government actions or regulation (*GCR*)
- C. Protection of intellectual property (*GCR*)
- D. Military interference in rule of law and the political process (*ICRG*)
- E. Integrity of the legal system (*ICRG*)

3. Access to Sound Money

- A. Average annual growth of the money supply in the past five years minus average annual growth of real GDP in the past ten years
- B. Standard inflation variability in the past five years
- C. Recent inflation rate
- D. Freedom to own foreign currency bank accounts domestically and abroad

4. Freedom to Exchange with Foreigners

A. Taxes on international trade

- i. Revenue from taxes on international trade as a percentage of exports plus imports
- ii. Mean tariff rate
- iii. Standard deviation of tariff rates

B. Regulatory trade barriers

- i. Hidden import barriers: no barriers other than published tariffs and quotas (*GCR*)
- ii. Costs of importing: the combined effect of import tariffs, license fees, bank fees, and the time required for administrative red tape raises costs of importing equipment; 10, 10 percent or less; 0 more than 50 percent (*GCR*)

C. Actual size of trade sector compared to expected size

D. Difference between the official exchange rate and the black-market rate E. International capital market controls

- i. Access of citizens to foreign capital markets and foreign access to domestic capital markets (*GCR*)
- ii. Restrictions on the freedom of citizens to engage in capital-market exchange with foreigners' index of capital controls among thirteen IMF categories

5. Regulation of Credit, Labor, and Business

A. Credit-Market Regulations

- i. Ownership of banks: percentage of deposits held in privately owned banks
- ii. Competition: Domestic banks face competition from foreign banks (*GCR*)
- iii. Extension of credit: percentage of credit extended to private sector
- iv. Avoidance of interest-rate controls and regulations that lead to negative real interest rates
- v. Interest-rate controls: Interest-rate controls on bank deposits or loans or both are freely determined by the market (*GCR*)

B. Labor-Market Regulations

- i. Impact of minimum wage: the minimum wage, set by law, has little impact on wages because it is too low or not obeyed (*GCR*)
- ii. Hiring and firing practices of companies determined by private contract (*GCR*)

- iii. Share of labor force whose wages are set by centralized collective bargaining (*GCR*)
- iv. Unemployment benefits system preserves the incentive to work (*GCR*)
- v. Use of conscripts to obtain military personnel

C. Business Regulations

- i. Price controls: the extent to which businesses are free to set their own prices
- ii. Administrative conditions and new businesses: administrative procedures are an important obstacle to starting a new business (*GCR*)
- iii. Time that senior management spends dealing with government bureaucracy (*GCR*)
- iv. Starting a new business is generally easy (*GCR*)
- v. Irregular, additional payments connected with import and export permits, business licenses, exchange controls, tax assessments, police protection, or loan applications are very rare (*GCR*)

**ANEXO 2: MEDICIÓN , SIGNIFICADO DE CADA
COMPONENTE Y FUENTES UTILIZADAS PARA LA
CONSTRUCCIÓN DEL ECONOMIC FREEDOM INDEX**

Derechos de propiedad

Each country's property rights score is assessed according to the following criteria:

100—Private property is guaranteed by the government. The court system enforces contracts efficiently and quickly. The justice system punishes those who unlawfully confiscate private property. There is no corruption or expropriation.

90—Private property is guaranteed by the government. The court system enforces contracts efficiently. The justice system punishes those who unlawfully confiscate private property. Corruption is nearly nonexistent, and expropriation is highly unlikely.

80—Private property is guaranteed by the government. The court system enforces contracts efficiently but with some delays. Corruption is minimal, and expropriation is highly unlikely.

70—Private property is guaranteed by the government. The court system is subject to delays and is lax in enforcing contracts. Corruption is possible but rare, and expropriation is unlikely.

60—Enforcement of property rights is lax and subject to delays. Corruption is possible but rare, and the judiciary may be influenced by other branches of government. Expropriation is unlikely.

50—The court system is inefficient and subject to delays. Corruption may be present, and the judiciary may be influenced by other branches of government. Expropriation is possible but rare.

40—The court system is highly inefficient, and delays are so long that they deter the use of the court system. Corruption is present, and the judiciary is influenced by other branches of government. Expropriation is possible.

30—Property ownership is weakly protected. The court system is highly inefficient. Corruption is extensive, and the judiciary is strongly influenced by other branches of government. Expropriation is possible.

20—Private property is weakly protected. The court system is so inefficient and corrupt that outside settlement and arbitration is the norm. Property rights are difficult to enforce. Judicial corruption is extensive. Expropriation is common.

10—Private property is rarely protected, and almost all property belongs to the state. The country is in such chaos (for example, because of ongoing war) that protection of property is almost impossible to enforce. The judiciary is so corrupt that property is not protected effectively. Expropriation is common.

0—Private property is outlawed, and all property belongs to the state. People do not have the right to sue others and do not have access to the courts. Corruption is endemic.

An intermediate score such as 75 or 45 may be assigned to countries whose property rights fall between two adjacent categories.

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources for information on property rights, in order of priority: Economist Intelligence Unit, Country Commerce, 2010–2013; U.S. Department of Commerce, Country Commercial Guide, 2010–2013; U.S. Department of State, Country Reports on Human Rights Practices, 2010–2012; and various news and magazine articles. Transparency International revised its CPI methodology in 2012 and now reports CPI scores on a 0–100 scale in which a score of 100 indicates very little perceived corruption. Transparency International has indicated that country scores computed with its new methodology are not directly comparable to its scores for previous years. The Index has therefore adjusted its methodological use of CPI data in order to maintain as much comparability as possible between current freedom from corruption scores and scores from prior years. A two-step approach has been used.

Corrupción

First, the Index converts the raw CPI data to maintain approximately the same range of scores achieved in the previous Index, using the following equation:

$$\text{CORRUPTION}_{xi} = ((10 - \text{CPI}_{ix}) / (10 - 95)) * 100$$

where CORRUPTION_{xi} represents an initially converted current-year corruption score for country x, CPI_{ix} represents Transparency International's CPI score for country x, and 10 and 95 represent the previous minimum and maximum values achieved on the Index's freedom from corruption score.

Second, in computing the final 2014 Index freedom from corruption scores, each country's initially converted corruption score is averaged with its corruption scores from the previous two Index editions (2013 and 2012) so that year-to-year score incompatibility introduced by Transparency International's new methodology is further reduced. Nonetheless, the reader is urged to use caution in comparing the 2014 Index's corruption scores with the previous edition's corruption scores.

For countries that are not covered in the CPI, the freedom from corruption score is determined by using the qualitative information from internationally recognized and reliable sources.¹ This procedure considers the extent to which corruption prevails in a country. As with scores derived from Transparency International data, these scores are averaged with corruption scores from the previous two editions of the Index.

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources for information on informal market activities, in order of priority: Transparency International, Corruption Perceptions Index, 2010–2012; U.S. Department of

Commerce, Country Commercial Guide, 2010–2013; Economist Intelligence Unit, Country Commerce, 2010–2013; Office of the U.S. Trade Representative, 2013 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers; and official government publications of each country.

Libertad fiscal

Each of these numerical variables is weighted equally as one-third of the component score. This equal weighting allows a country to achieve a score as high as 67 based on two of the factors even if it receives a score of 0 on the third.

Fiscal freedom scores are calculated with a quadratic cost function to reflect the diminishing revenue returns from very high rates of taxation. The data for each factor are converted to a 100-point scale using the following equation:

$$\text{Fiscal Freedom}_{ij} = 100 - \alpha (\text{Factor}_{ij})^2$$

where $\text{Fiscal Freedom}_{ij}$ represents the fiscal freedom in country i for factor j ; Factor_{ij} represents the value (a percentage expressed on a scale of 0 to 100) in country i for factor j ; and α is a coefficient set equal to 0.03. The minimum score for each factor is zero, which is not represented in the printed equation but was utilized because it means that no single high tax burden will make the other two factors irrelevant.

As an example, in the 2014 Index, Mauritius has a flat rate of 15 percent for both individual and corporate tax rates, which yields a score of 93.3 for each of the two factors. Mauritius's overall tax burden as a portion of GDP is 18.3 percent, yielding a tax burden factor score of 90.0. When the three factors are averaged together, Mauritius's overall fiscal freedom score becomes 92.2.

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources for information on taxation, in order of priority: Deloitte, International Tax and Business Guide Highlights; International Monetary Fund, Staff Country Report, "Selected Issues and Statistical Appendix," and Staff Country Report, "Article IV Consultation," 2010–2013; PricewaterhouseCoopers, Worldwide Tax Summaries, 2010–2013; countries' investment agencies; other government authorities (embassy confirmations and/or the country's treasury or tax authority); and Economist Intelligence Unit, Country Commerce and Country Finance, 2010–2013.

For information on tax burden as a percentage of GDP, the primary sources (in order of priority) were Organisation for Economic Co-operation and Development data; Eurostat, Government Finance Statistics data; African Development Bank and Organisation for Economic Co-operation and Development, African Economic Outlook 2013; International Monetary Fund, Staff Country Report, "Selected Issues," and Staff Country Report, "Article IV Consultation," 2010–2013; Asian Development Bank, Key

Indicators for Asia and the Pacific, 2010–2013; and individual contacts from government agencies and multinational organizations such as the IMF and World Bank.

No attempt has been made to identify an optimal level of government spending. The ideal level will vary from country to country, depending on factors ranging from culture to geography to level of economic development. However, government spending becomes an unavoidable burden at some point as government grows in scope and size, resulting in both misallocation of resources and loss of economic efficiency. Volumes of research have shown that excessive government spending that causes chronic budget deficits and the accumulation of public debt is one of the most serious drags on economic dynamism.

Govern expenditure

The Index methodology treats zero government spending as the benchmark. Underdeveloped countries, particularly those with little government capacity, may receive artificially high scores as a result. However, such governments, which can provide few if any public goods, are likely to receive low scores on some of the other components of economic freedom (such as property rights, financial freedom, and investment freedom) that measure aspects of government effectiveness.

Government spending has a major impact on economic freedom, but it is just one of many important components. The scale for scoring government spending is non-linear, which means that government spending that is close to zero is lightly penalized, while levels of government spending that exceed 30 percent of GDP lead to much worse scores in a quadratic fashion (for example, doubling spending yields four times less freedom). Only extraordinarily large levels of government spending—for example, over 58 percent of GDP—receive a score of zero.

The equation used for computing a country's government spending score is:

$$GE_i = 100 - \alpha (\text{Expenditures}_i)^2$$

where GE_i represents the government expenditure score in country i ; Expenditures_i represents the total amount of government spending at all levels as a portion of GDP (between 0 and 100); and α is a coefficient to control for variation among scores (set at 0.03). The minimum component score is zero.

In most cases, the Index uses general government expenditure data that include all levels of government such as federal, state, and local. In cases where data on general government spending are not available, data on central government expenditures are used instead.

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources for information on government intervention in the economy, in order of priority:

Organisation for Economic Co-operation and Development data; Eurostat data; African Development Bank and Organisation for Economic Co-operation and Development, African Economic Outlook 2013; International Monetary Fund, Staff Country Report, “Selected Issues and Statistical Appendix,” Staff Country Report, “Article IV Consultation,” 2010–2013, and World Economic Outlook Database 2012; Asian Development Bank, Key Indicators for Asia and the Pacific, 2010–2013; African Development Bank, The ADB Statistics Pocketbook 2013; official government publications of each country; and United Nations Economic Commission for Latin America, Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 2010–2013.

Business freedom

The business freedom score for each country is a number between 0 and 100, with 100 indicating the freest business environment. The score is based on 10 factors, all weighted equally, using data from the World Bank’s Doing Business report:

Starting a business—procedures (number);

Starting a business—time (days);

Starting a business—cost (% of income per capita);

Starting a business—minimum capital (% of income per capita);

Obtaining a license—procedures (number);²

Obtaining a license—time (days);

Obtaining a license—cost (% of income per capita);

Closing a business—time (years);

Closing a business—cost (% of estate); and

Closing a business—recovery rate (cents on the dollar).³

Each of these factors is converted to a scale of 0 to 100, after which the average of the converted values is computed. The result represents the country’s business freedom score in comparison to other countries. Even if a country requires the highest number of procedures for starting a business, which yields a score of zero in that factor, it could still receive a score as high as 90 based on scores in the other nine factors. Singapore, for instance, receives scores of 100 in nine of these 10 factors, but the 11 licensing procedures required by the government equate to a score of 68.2 for that factor, giving Singapore an overall business freedom score of 96.8.

Each factor is converted to a scale of 0 to 100 using the following equation:

$$\text{Factor Score}_i = 50 \text{ factor}_{\text{average}} / \text{factor}_i$$

which is based on the ratio of the country data for each factor relative to the world average, multiplied by 50. For example, on average worldwide, it takes 15 procedures to get necessary licenses. Canada's 11 licensing procedures are a factor value better than the average, resulting in a ratio of 1.15. That ratio multiplied by 50 equals the final factor score of 68.2.

For the six countries that are not covered by the World Bank's Doing Business report, business freedom is scored by analyzing business regulations based on qualitative information from reliable and internationally recognized sources.⁴

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources in determining business freedom scores, in order of priority: World Bank, Doing Business 2014; Economist Intelligence Unit, Country Commerce, 2010–2013; U.S. Department of Commerce, Country Commercial Guide, 2010–2013; and official government publications of each country.

Labour freedom

Six quantitative factors are equally weighted, with each counted as one-sixth of the labor freedom component:⁵

Ratio of minimum wage to the average value added per worker,

Hindrance to hiring additional workers,

Rigidity of hours,

Difficulty of firing redundant employees,

Legally mandated notice period, and

Mandatory severance pay.

Based on data collected in connection with the World Bank's Doing Business report, these factors specifically examine labor regulations that affect "the hiring and redundancy of workers and the rigidity of working hours."⁶

In constructing the labor freedom score, each of the six factors is converted to a scale of 0 to 100 based on the following equation:

$$\text{Factor Score}_i = 50 \times \text{factor}_{\text{average}} / \text{factor}_i$$

where country data are calculated relative to the world average and then multiplied by 50.

The simple average of the converted values for the six factors is computed for the country's overall labor freedom score. Even if a country had the worst rigidity of hours

in the world with a zero score for that factor, it could still get a score as high as 83.3 based on the other five factors.

For the six countries that are not covered by the World Bank's Doing Business report, the labor freedom component is scored by looking into labor market flexibility based on qualitative information from other reliable and internationally recognized sources.⁷

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources for data on labor freedom, in order of priority: World Bank, Doing Business 2014; Economist Intelligence Unit, Country Commerce, 2010–2013; U.S. Department of Commerce, Country Commercial Guide, 2010–2013; and official government publications of each country.

Monetary Freedom

The weighted average inflation rate for the most recent three years serves as the primary input into an equation that generates the base score for monetary freedom. The extent of price controls is then assessed as a penalty deduction of up to 20 points from the base score. The two equations used to convert inflation rates into the final monetary freedom score are:

$$\text{Weighted Avg. Inflation}_i = \theta_1 \text{Inflation}_{it} + \theta_2 \text{Inflation}_{it-1} + \theta_3 \text{Inflation}_{it-2}$$

$$\text{Monetary Freedom}_i = 100 - \alpha \sqrt{\text{Weighted Avg. Inflation}_i - \text{PC penalty}_i}$$

where θ_1 through θ_3 (thetas 1–3) represent three numbers that sum to 1 and are exponentially smaller in sequence (in this case, values of 0.665, 0.245, and 0.090, respectively); Inflation_{it} is the absolute value of the annual inflation rate in country i during year t as measured by the Consumer Price Index; α represents a coefficient that stabilizes the variance of scores; and the price control (PC) penalty is an assigned value of 0–20 penalty points based on the extent of price controls.

The convex (square root) functional form was chosen to create separation among countries with low inflation rates. A concave functional form would essentially treat all hyperinflations as equally bad, whether they were 100 percent price increases annually or 100,000 percent, whereas the square root provides much more gradation. The α coefficient is set to equal 6.333, which converts a 10 percent inflation rate into a freedom score of 80.0 and a 2 percent inflation rate into a score of 91.0.

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources for data on monetary policy, in order of priority: International Monetary Fund, International Financial Statistics Online; International Monetary Fund, World Economic Outlook, 2013; Economist Intelligence Unit, ViewsWire; and official government publications of each country.

Trade freedom

Different imports entering a country can, and often do, face different tariffs. The weighted average tariff uses weights for each tariff based on the share of imports for each good. Weighted average tariffs are a purely quantitative measure and account for the calculation of the base trade freedom score using the following equation:

$$\text{Trade Freedom}_i = (((\text{Tariff}_{\text{max}} - \text{Tariff}_i) / (\text{Tariff}_{\text{max}} - \text{Tariff}_{\text{min}})) * 100) - \text{NTB}_i$$

where Trade Freedom_i represents the trade freedom in country i; Tariff_{max} and Tariff_{min} represent the upper and lower bounds for tariff rates (%); and Tariff_i represents the weighted average tariff rate (%) in country i. The minimum tariff is naturally zero percent, and the upper bound was set as 50 percent. An NTB penalty is then subtracted from the base score. The penalty of 5, 10, 15, or 20 points is assigned according to the following scale:

20—NTBs are used extensively across many goods and services and/or act to impede a significant amount of international trade.

15—NTBs are widespread across many goods and services and/or act to impede a majority of potential international trade.

10—NTBs are used to protect certain goods and services and impede some international trade.

5—NTBs are uncommon, protecting few goods and services, and/or have very limited impact on international trade.

0—NTBs are not used to limit international trade.

We determine the extent of NTBs in a country's trade policy regime using both qualitative and quantitative information. Restrictive rules that hinder trade vary widely, and their overlapping and shifting nature makes their complexity difficult to gauge. The categories of NTBs considered in our penalty include:

Quantity restrictions—import quotas; export limitations; voluntary export restraints; import–export embargoes and bans; countertrade, etc.

Price restrictions—antidumping duties; countervailing duties; border tax adjustments; variable levies/tariff rate quotas.

Regulatory restrictions—licensing; domestic content and mixing requirements; sanitary and phytosanitary standards (SPSs); safety and industrial standards regulations; packaging, labeling, and trademark regulations; advertising and media regulations.

Investment restrictions—exchange and other financial controls.

Customs restrictions—advance deposit requirements; customs valuation procedures; customs classification procedures; customs clearance procedures.

Direct government intervention—subsidies and other aid; government industrial policy and regional development measures; government-financed research and other technology policies; national taxes and social insurance; competition policies; immigration policies; government procurement policies; state trading, government monopolies, and exclusive franchises.

As an example, Botswana received a trade freedom score of 79.7. By itself, Botswana's weighted average tariff of 5.2 percent would have yielded a score of 89.7, but the existence of NTBs in Botswana reduced its score by 10 points.

Gathering tariff statistics to make a consistent cross-country comparison is a challenging task. Unlike data on inflation, for instance, countries do not report their weighted average tariff rate or simple average tariff rate every year; in some cases, the most recent year for which a country reported its tariff data could be as far back as 2007

To preserve consistency in grading the trade freedom component, the Index uses the most recently reported weighted average tariff rate for a country from our primary source. If another reliable source reports more updated information on the country's tariff rate, this fact is noted, and the grading of this component may be reviewed if there is strong evidence that the most recently reported weighted average tariff rate is outdated.

The World Bank publishes the most comprehensive and consistent information on weighted average applied tariff rates. When the weighted average applied tariff rate is not available, the Index uses the country's average applied tariff rate; and when the country's average applied tariff rate is not available, the weighted average or the simple average of most favored nation (MFN) tariff rates is used.⁸ In the very few cases where data on duties and customs revenues are not available, data on international trade taxes or an estimated effective tariff rate are used instead. In all cases, an effort is made to clarify the type of data used in the corresponding write-up for the trade freedom component.

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources to determine scores for trade policy, in order of priority: World Bank, World Development Indicators 2013; World Trade Organization, Trade Policy Review, 1995–2013; Office of the U.S. Trade Representative, 2013 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers; World Bank, Doing Business 2012 and Doing Business 2013; U.S. Department of Commerce, Country Commercial Guide, 2009–2013; Economist Intelligence Unit,

Country Commerce, 2010–2013; World Bank, Data on Trade and Import Barriers: Trends in Average Applied Tariff Rates in Developing and Industrial Countries, 1981–2010; and official government publications of each country.

Investment freedom

Investment restrictions:

National treatment of foreign investment

No national treatment, prescreening 25 points deducted

Some national treatment, some prescreening 15 points deducted

Some national treatment or prescreening 5 points deducted

Foreign investment code

No transparency and burdensome bureaucracy 20 points deducted

Inefficient policy implementation and bureaucracy 10 points deducted

Some investment laws and practices non-transparent

or inefficiently implemented 5 points deducted

Restrictions on land ownership

All real estate purchases restricted 15 points deducted

No foreign purchases of real estate 10 points deducted

Some restrictions on purchases of real estate 5 points deducted

Sectoral investment restrictions

Multiple sectors restricted 20 points deducted

Few sectors restricted 10 points deducted

One or two sectors restricted 5 points deducted

Expropriation of investments without fair compensation

Common with no legal recourse 25 points deducted

Common with some legal recourse 15 points deducted

Uncommon but occurs 5 points deducted

Foreign exchange controls

No access by foreigners or residents 25 points deducted

Access available but heavily restricted 15 points deducted

Access available with few restrictions 5 points deducted

Capital controls

No repatriation of profits; all transactions require

government approval 25 points deducted

Inward and outward capital movements require

approval and face some restrictions 15 points deducted

Most transfers approved with some restrictions 5 points deducted

Up to an additional 20 points may be deducted for security problems, a lack of basic investment infrastructure, or other government policies that indirectly burden the investment process and limit investment freedom.

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources for data on capital flows and foreign investment, in order of priority: official government publications of each country; Economist Intelligence Unit, Country Commerce, 2010–2013; Office of the U.S. Trade Representative, 2013 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers; and U.S. Department of Commerce, Country Commercial Guide, 2010–2013.

Financial Freedom

The Index scores an economy's financial freedom by looking into the following five broad areas:

The extent of government regulation of financial services,

The degree of state intervention in banks and other financial firms through direct and indirect ownership.

The extent of financial and capital market development,

Government influence on the allocation of credit, and

Openness to foreign competition.

These five areas are considered to assess an economy's overall level of financial freedom that ensures easy and effective access to financing opportunities for people and businesses in the economy. An overall score on a scale of 0 to 100 is given to an economy's financial freedom through deductions from the ideal score of 100.

100—Negligible government interference.

90—Minimal government interference. Regulation of financial institutions is minimal but may extend beyond enforcing contractual obligations and preventing fraud.

80—Nominal government interference. Government ownership of financial institutions is a small share of overall sector assets. Financial institutions face almost no restrictions on their ability to offer financial services.

70—Limited government interference. Credit allocation is influenced by the government, and private allocation of credit faces almost no restrictions. Government ownership of financial institutions is sizeable. Foreign financial institutions are subject to few restrictions.

60—Significant government interference. The central bank is not fully independent, and its supervision and regulation of financial institutions are somewhat burdensome. The government exercises active ownership and control of financial institutions with a significant share of overall sector assets. The ability of financial institutions to offer financial services is subject to some restrictions.

50—Considerable government interference. Credit allocation is significantly influenced by the government, and private allocation of credit faces significant barriers. The ability of financial institutions to offer financial services is subject to significant restrictions. Foreign financial institutions are subject to some restrictions.

40—Strong government interference. The central bank is subject to government influence, its supervision of financial institutions is heavy-handed, and its ability to enforce contracts and prevent fraud is weak. The government exercises active ownership and control of financial institutions with a large minority share of overall sector assets.

30—Extensive government interference. Credit allocation is extensively influenced by the government. The government owns or controls a majority of financial institutions or is in a dominant position. Financial institutions are heavily restricted, and bank formation faces significant barriers. Foreign financial institutions are subject to significant restrictions.

20—Heavy government interference. The central bank is not independent, and its supervision of financial institutions is repressive. Foreign financial institutions are discouraged or highly constrained.

10—Near repressive. Credit allocation is controlled by the government. Bank formation is restricted. Foreign financial institutions are prohibited.

0—Repressive. Supervision and regulation are designed to prevent private financial institutions. Private financial institutions are nonexistent.

Sources. Unless otherwise noted, the Index relies on the following sources for data on banking and finance, in order of priority: Economist Intelligence Unit, Country Commerce and Industry Report Financial Services, 2010–2013; International Monetary Fund, Staff Country Report, “Selected Issues,” and Staff Country Report, “Article IV Consultation,” 2010–2013; Organisation for Economic Co-operation and Development, Economic Survey; official government publications of each country; U.S. Department of Commerce, Country Commercial Guide, 2010–2013; Office of the U.S. Trade Representative, 2013 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers; U.S. Department of State, Investment Climate Statements, 2010–2013; World Bank, World Development Indicators 2013; and various news and magazine articles on banking and finance.

International Country Risk Guide: utiliza índices de este informe anual para medir las interferencias militares en el estado de derecho y la vida política; y en la integridad del sistema legal para el EFW.

Military in Politics

The military is not elected by anyone. Therefore, its involvement in politics, even at a peripheral level, is a diminution of democratic accountability. However, it also has other significant implications.

The military might, for example, become involved in government because of an actual or created internal or external threat. Such a situation would imply the distortion of government policy in order to meet this threat, for example by increasing the defense budget at the expense of other budget allocations. In some countries, the threat of military take-over can force an elected government to change policy or cause its replacement by another government more amenable to the military’s wishes.

A military takeover or threat of a takeover may also represent a high risk if it is an indication that the government is unable to function effectively and that the country therefore has an uneasy environment for foreign businesses.

A full-scale military regime poses the greatest risk. In the short term a military regime may provide a new stability and thus reduce business risks. However, in the longer term the risk will almost certainly rise, partly because the system of governance will become corrupt and partly because the continuation of such a government is likely to create an armed opposition.

In some cases, military participation in government may be a symptom rather than a cause of underlying difficulties. Overall, lower risk ratings indicate a greater degree of military participation in politics and a higher level of political risk.

Integridad del sistema legal

“Law and Order” form a single component, but its two elements are assessed separately, with each element being scored from zero to three points. To assess the “Law” element, the strength and impartiality of the legal system are considered, while the “Order” element is an assessment of popular observance of the law. Thus, a country can enjoy a high rating in terms of its judicial system, but a low rating if it suffers from a very high crime rate if the law is routinely ignored without effective sanction (for example, widespread illegal strikes).

**ANEXO 3: INFORME ECONOMIC FREEDOM OF THE
WORLD 2013**

ANEXO 4: INFORME ECONOMIC FREEDOM INDEX 2013